



Executive Briefing: ALPLA Group

Strategische Handlungsempfehlungen

Autor:	Christos Kapodistrias
Kategorie:	Executive Briefing
Kunde:	ALPLA Group
Datum:	06.02.2026
Version:	1.0
Klassifikation:	CUSTOMER OPEN ANALYSIS

Inhaltsverzeichnis

Executive Briefing: ALPLA Group	3
AI-Strategie und Handlungsempfehlungen	3
Ausgangslage	3
Top 5 AI Use Cases - Empfehlung	4
Strategische Empfehlungen	4
Sofortmassnahmen (Q1-Q2 2026)	4
Mittelfristig (Q3-Q4 2026)	5
Langfristig (2027+)	5
Naechste Schritte	5
Investitionsrahmen	6
A1-Umsatzpotenzial (Zielzustand nach 24 Monaten)	6
Warum A1 als strategischer Partner	7
Fazit	7

Executive Briefing: ALPLA Group

AI-Strategie und Handlungsempfehlungen

Datum: 6. Februar 2026 **Klassifikation:** Vertraulich **Empfänger:** Management Board ALPLA Group

Ausgangslage

Die ALPLA Group ist mit einem Umsatz von EUR 5,2 Mrd. (2025), 25.500 Mitarbeitenden und 206 Produktionsstandorten in 46 Ländern einer der weltweit führenden Hersteller von Kunststoffverpackungen. Als Familienunternehmen in dritter Generation (Familie Lehner, 100 % über ALPLA Privatstiftung) verfolgt ALPLA mit der Global Strategy 2026 nachhaltiges, profitables Wachstum und investiert massiv in Kreislaufwirtschaft (EUR 250 Mio. in Recycling bis 2025, Zielkapazität 700.000 t PCR bis 2030).

Zentrale Erkenntnis: ALPLA verfügt mit dem Mission Control Center, 900+ Sensortypen pro Werk, der CrateDB-IoT-Plattform (250x schnellere Abfragen) und 14 ALPLArecycling-Betrieben über eine einzigartige Datenbasis für AI-Anwendungen. Die bestehende IoT-Infrastruktur ist branchenweit führend - Cross-Plant-Analysen sind bereits implementiert, prädiktive und prescriptive Analytik befinden sich jedoch erst in der Aufbauphase. Hier liegt erhebliches Wertschöpfungspotenzial.

Marktumfeld: Die Mega-Fusion von Amcor und Berry Global (April 2025, kombiniert USD 23 Mrd.) erhöht den Konsolidierungsdruck. Gleichzeitig erzwingt die EU-Verpackungsverordnung (PPWR) ab 2030 mindestens 30 % PCR-Anteil für PET-Verpackungen. ALPLAs frühe Recycling-Positionierung und digitale Reife bieten eine strategische Chance, diese Herausforderungen in Wettbewerbsvorteile umzuwandeln.

Kernherausforderungen:

Herausforderung	Auswirkung	AI-Antwort
Praediktive Analytik fehlt	CrateDB-Daten nicht voll genutzt	Predictive Maintenance, Prozessoptimierung
Edge-Computing-Lücke	Keine lokale AI-Inferenz an 206 Standorten	Edge-AI-Plattform
OT/IT-Konvergenz	Produktion und IT-Systeme nicht durchgängig vernetzt	SD-WAN, Managed Security
Fachkräftemangel	ML/Data-Science-Spezialisten schwer rekrutierbar	AI-as-a-Service durch AI
PPWR-Compliance	30 % PCR ab 2030 erfordert Recycling-Optimierung	Recycling Intelligence
Amcor/Berry-Druck	Mega-Fusion schafft größeren Wettbewerber	Schnelle Differenzierung durch AI

Top 5 AI Use Cases - Empfehlung

Rang	Use Case	Score /40	Nutzen (EUR/Jahr)	Time to Value
1	Sensor-basierte Predictive Maintenance	37	15-25 Mio.	6-12 Monate
2	Predictive Energy Management	35	10-20 Mio.	4-8 Wochen
3	Autonome Prozessparameteroptimierung	34	15-30 Mio.	6-12 Monate
4	Echtzeit-Qualitätsprognose (Computer Vision)	33	8-15 Mio.	6-12 Monate
5	Mission Control AI - Intelligente Fabriksteuerung	33	20-40 Mio.	12-18 Monate

Geschaetztes Gesamtpotenzial: EUR 40-80 Mio. p.a. bei vollstaendiger Implementierung aller Top-5-Use-Cases ueber 206 Standorte.

Strategische Empfehlungen

Sofortmassnahmen (Q1-Q2 2026)

- 1. Energy Management als Quick Win starten:** Energiemonitoring an 1-2 oesterreichischen Werken (z.B. Hard/Vorarlberg) liefert erste Anomalien und Einsparungspotenziale innerhalb von 4-8 Wochen. Investition Phase 1: EUR 50.000-100.000. CSRD-Compliance und CFO-Sichtbarkeit (Kosteneinsparung + ESG) sind garantiert.
- 2. Predictive Maintenance beschleunigen:** Das bestehende ALPLA-Projekt wird mit A1-Edge-AI-Infrastruktur und SD-WAN erweitert. Die hervorragende CrateDB-Datenbasis (900+ Sensoren/Werk) ermoeeglicht schnelle Modellentwicklung. CTO Allgaeuer und COO Ritzer treiben das Thema bereits aktiv.
- 3. SD-WAN-Pilotprojekt fuer Mission Control:** 10-20 Standorte auf SD-WAN migrieren fuer sichere, priorisierte Verbindungen zwischen den Werken und dem zentralen Mission Control in Hard.

Mittelfristig (Q3-Q4 2026)

4. **Prozessparameteroptimierung und Computer Vision:** MVP fuer Spritzguss-Optimierung bei ALP-LAinject (6,5 Mrd. Teile/Jahr nach KM-Packaging-Akquisition) sowie CNN-basierte Defekterkennung an einer Pilotlinie. Beide Use Cases nutzen die bestehende CrateDB- und Kamera-Infrastruktur.
5. **Rollout auf 50 Standorte:** Energy Management und Predictive Maintenance auf 50 Werke skalieren. Verifizierung der ROI-Ergebnisse als Grundlage fuer den globalen Rollout.

Langfristig (2027+)

6. **Recycling Intelligence aktivieren:** AI-optimierte PCR-Materialqualitaet und Sortierung an den 14 ALPLArecycling-Betrieben. Enabler fuer das 700.000-Tonnen-Ziel bis 2030 und PPWR-Compliance.
7. **Globaler Rollout aller Use Cases:** 206 Standorte mit Edge-AI, SD-WAN und Managed Cloud vernetzen. Mission Control wird zum prescriptiven KI-Steuerungszentrum.

Naechste Schritte

Nr.	Aktion	Verantwortung	Termin
1	Discovery Workshop mit CTO Allgaeuer und COO Ritzer	A1 + ALPLA CTO/COO	KW 9/2026
2	Energy-Management-Pilot starten (Hard/VBG)	A1 IoT + ALPLA Mission Control	KW 10/2026
3	SD-WAN Assessment fuer 10 Pilotstandorte	A1 Network + ALPLA IT	KW 11/2026
4	Predictive-Maintenance-Beschleunigung (Edge-AI-Integration)	A1 Edge + ALPLA IoT-Team	KW 12/2026
5	Business-Case-Praesentation fuer CFO Rehm	A1 + ALPLA CTO	KW 16/2026

Investitionsrahmen

Phase	Zeitraum	ALPLA-Investition	Erwarteter ROI
Phase 1: Quick Wins	Q1-Q2 2026	EUR 500.000-1.000.000	EUR 2-5 Mio. p.a.
Phase 2: Skalierung	Q3 2026 - Q1 2027	EUR 1,5-3,0 Mio.	EUR 10-25 Mio. p.a.
Phase 3: Transformation	Q2-Q4 2027	EUR 2,0-4,0 Mio.	EUR 30-60 Mio. p.a.

Payback-Periode: 3-9 Monate je nach Use Case. Gesamtinvestition von EUR 4-8 Mio. erzielt EUR 40-80 Mio. jährliche Wertschoepfung.

A1-Umsatzpotenzial (Zielzustand nach 24 Monaten)

A1-Produkt	Jaehrliches Potenzial	Primaere Use Cases
SD-WAN	EUR 1,0-2,0 Mio.	Mission Control AI, Predictive Maintenance
Edge Computing / Edge-AI	EUR 1,0-1,8 Mio.	Predictive Maintenance, Prozessoptimierung, Qualitaet
5G / Private LTE	EUR 0,5-1,0 Mio.	Qualitaet CV, Mission Control AI
Managed Cloud (Exoscale)	EUR 0,5-1,0 Mio.	Modelltraining, Analytics
IoT-Konnektivitaet / SIM	EUR 0,3-0,6 Mio.	Energy Management, Predictive Maintenance
Managed OT-Security	EUR 0,4-0,8 Mio.	Mission Control AI
Gesamt	EUR 4,0-7,8 Mio./Jahr	

Warum A1 als strategischer Partner

Kriterium	A1-Vorteil
Oesterreichische Praesenz	Lokaler Partner aus Oesterreich - kulturelle Naehel zum Vorarlberger Familienunternehmen. Hard ist nur 1 Stunde von A1-Standorten entfernt.
End-to-End-Portfolio	Einzigel Anbieter mit SD-WAN + Edge-AI + 5G + IoT SIM + Managed Cloud + OT-Security aus einer Hand.
Europaeische Datensouveraenitaet	Exoscale Cloud mit Rechenzentren in Oesterreich und der EU. DSGVO-konform. Keine Abhaengigkeit von US CLOUD Act (relevant fuer 68 In-House Plants bei Coca-Cola, PepsiCo, Unilever).
Fertigungs-AI-Kompetenz	Branchenspezifische AI-Erfahrung in der produzierenden Industrie statt generischer Cloud-Plattformen.
Partnerschaftsmodell	Langfristige Entwicklungspartnerschaft mit dediziertem Key-Account-Team und lokalem Support. Keine transaktionalen Ticket-Modelle.
CrateDB-Oekosystem	Bestehende Partnerschaft mit CrateDB ermoeeglicht nahtlose Integration in ALPLAs IoT-Plattform.

Fazit

ALPLA steht an einem strategischen Wendepunkt. Die Mega-Fusion Amcor/Berry, die PPWR-Regulierung und der Fachkraeftemangel erhoehen den Druck. Gleichzeitig verfuegt ALPLA mit dem Mission Control, der CrateDB-Plattform und 900+ Sensoren pro Werk ueber eine der fortschrittlichsten IoT-Infrastrukturen der gesamten Kunststoffverpackungsbranche. Dieses Fundament in prescriptive AI, Predictive Maintenance und Recycling Intelligence umzuwandeln, ist der logische naechste Schritt.

Die Empfehlung: Mit zwei Quick Wins (Energy Management und Predictive Maintenance) sofort starten, parallel Prozessoptimierung und Computer Vision als Differenzierungsprojekte aufsetzen. Ziel: Bis Ende 2026 einen messbaren Vorsprung gegenueber Amcor/Berry, Plastipak und Graham Packaging bei AI-gestuetzter Produktion etablieren.

Dokument erstellt im Rahmen der A1 AI-Strategieberatung fuer ALPLA Group

Dokument-ID: ALPLA-EB-2026-02 **Version:** 1.0 **Erstellt:** 6. Februar 2026